



‘Ik denk dat veel andere bedrijven met jaloezie naar ons kijken’

hadden het product inderdaad in opslag, of op het water in schepen. Wij halen de grondstoffen ook nooit van een enkele plek. Afgelopen jaar hadden we bijvoorbeeld ook te maken met de gevolgen van stormen bij de aanvoer van kokos op de Filipijnen. We moeten er dan voor zorgen dat we andere leveranciers elders in de wereld hebben.”

4 Wat is volgens u het grootste risico voor het verdienmodel van Acomo?

“Dat is als we maar één leverancier zouden hebben op één plek in de wereld. En dat er dan in zo’n oorsprongslaan waar onze producten vandaan komen flinke onrust is. Daar hebben we geen controle over en dat kunnen we niet voorzien. De manier om daarmee om te gaan, is ook weer om meerdere aanbieders te hebben. We moeten niet te veel afhankelijk zijn van een enkele producent. Daarnaast gaat het om zaken als klimaatverandering.”

5 Wat voor klimaatrisico's loopt het bedrijf en hoe gaat u daarmee om?

“Wat we zeker weten, is dat de voedselproductie sterk afhankelijk is van klimaatverandering. En dat bepaalt welke gewassen ergens wel of niet worden verbouwd. Het is voor ons vooral belangrijk om goed op de hoogte te zijn van die mogelijke veranderingen en ik denk dat onze handelaren precies weten wat er speelt.”

6 De overname van Tradin Organic is door het bedrijf beschreven als een transformatieel overname, een stap die zorgt voor een soort gedaanteverandering. Wat betekent dat precies?

“Het heeft de omvang van de onderneming aanzienlijk vergroot. Ik denk dat dit op zich al transformatieel is. Een kleine overname zou ik nooit zo noemen. Daarnaast brengt het ons dicht bij een belangrijke